

Documento de Trabajo

Working Paper

Inversión Extranjera Directa en España

William Chislett

07/12/2007

*Documento de Trabajo N° 47/2007
(traducido del inglés)*

Inversión Extranjera Directa en España

William Chislett

Contenidos

Introducción

Principales países inversores

Importancia de las multinacionales en las exportaciones

Sectores de oportunidad

España como *hub* de negocios para Latinoamérica y Europa

Perspectivas

Bibliografía

Introducción¹

La Inversión Extranjera Directa (IED) desempeña un papel destacado en la economía española. El *stock* de IED entrante ascendió a 443.300 millones de dólares en 2006, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Esta cantidad se repartió entre más de 11.000 empresas extranjeras (48 de las cuales figuran en la lista de *Fortune* de las 100 empresas más importantes del mundo), dando empleo a 1,27 millones de personas (un 6,6% del total de puestos de trabajo). Entre las mayores economías del mundo, el *stock* respecto al PIB español (36,2%) es superior al de EEUU, Francia, Alemania e Italia (véase la Tabla 1). España recibió 240.000 millones de dólares entre 1997 y 2006, un 3,5% del total para los países de la OCDE y el octavo mayor volumen (véase la Tabla 2). La importancia de la IED entrante se ve claramente en la Tabla 3.

Tabla 1. Stock de IED por país (% del PIB)

	1990	2006	2011 (1)
Francia	7,1	34,8	42,2
Alemania	6,7	26,2	33,1
Italia	5,4	15,9	22,4
Polonia	0,2	30,4	32,8
España	12,5	36,2	41,5
Reino Unido	20,6	47,5	57,5
EEUU	6,9	15,5	19,8

(1) Proyección de la Economist Intelligence Unit.

Fuente: UNCTAD.

Tabla 2. Flujos de IED acumulados, diez principales países de la OCDE, 1997-2006

País	En US\$ miles de millones
1. EEUU	1.637,2
2. Bélgica/Luxemburgo	1.188,7
3. Reino Unido	797,2
4. Francia	480,8
5. Alemania	473,2
6. Holanda	299,1
7. Canadá	285,3
8. España	239,8
9. Suecia	192,9
10. México	178,4

Fuente: OCDE.

¹ Este informe utiliza información de un libro sobre España de William Chislett que será publicado por Telefónica en 2008.

Tabla 3. Entradas de IED en relación con la población, el PIB y la inversión fija (1)

País	Stock de IED entrante per cápita (US\$)	Flujos entrantes de IED/PIB (%)	Flujos entrantes de IED/Inversión Bruta fija (%)
Francia	12.910	3,9	18,9
Alemania	9.230	1,5	8,4
Italia	5.070	2,1	10,1
España	10.060	1,6	5,4
Reino Unido	18.910	5,8	31,9
EEUU	6.940	1,4	8,5

(1) Cifras de 2006.

Fuente: Economist Intelligence Unit.

Tras la Segunda Guerra Mundial España quedó excluida del Plan Marshall, que benefició a casi todos los países europeos no pertenecientes al bloque soviético, debido a que el régimen de Franco, que ganó la Guerra Civil de 1936-1939, había favorecido a Hitler y Mussolini. Tras el Pacto de Madrid de 1953, por el que se establecieron bases norteamericanas en España, el país comenzó a recibir una pequeña cantidad de inversión y ayuda extranjera (casi en su totalidad procedente de América).² La suma total de las ayudas de todo tipo que EEUU envió a España en la década posterior al acuerdo de 1953 se situó en torno a los 1.500 millones de dólares (la mitad de lo que recibió Italia del Plan Marshall).³ En los años 60, bajo un acuerdo con el FMI y el Banco Mundial de 1959, se establecieron una serie de medidas de liberalización y estabilización que pusieron fin a 20 años de autarquía, facilitaron la apertura del país al turismo e iniciaron la integración de la peseta en un sistema monetario transnacional. Se adoptó un enfoque más liberal hacia la IED y se garantizó la libertad completa para tales inversiones siempre que el capital extranjero de una empresa no superara el 50%. En el caso de inversiones que superaran el 50% de participación, las solicitudes debían someterse a la aprobación del Gobierno. La IED aumentó de 12 millones de dólares en 1958 a 86 millones de dólares en 1960.

Entre 1961 y 1973, años en los que la economía española creció un 7% anual en términos reales –el crecimiento más rápido entre los Estados miembros de la OCDE descontando a Japón– EEUU fue la fuente principal de IED entrante, representando el 40% del total de la inversión (y probablemente más si se incluyen las inversiones por parte de empresas filiales de EEUU en países como Suiza).⁴ La pequeña Suiza fue el segundo mayor inversor, seguida de Alemania, el Reino Unido y Francia. Como señala Mauro Guillén, el excesivo gravamen de las importaciones de bienes industriales y de consumo en un mercado interno de considerable potencial de crecimiento estimuló la IED entrante.⁵ Durante los años 60 y los primeros 70, los flujos anuales de IED entrante se situaron entre el 0,15% y el 0,59% del PIB, mientras que el saliente se mantuvo por debajo del 0,1% del PIB, es decir, de 25 a 30 veces menos que la IED entrante. A finales de 1973, según el Ministerio de Comercio, uno de cada cinco puestos de trabajo estaban financiados por inversión extranjera, la mayor parte de ellos en las industrias químicas, la cristalería, la alimentación y las industrias gráficas. De las 25 empresas industriales privadas más importantes en 1975, solo una era de capital totalmente español (la siderúrgica Altos Hornos de Vizcaya). El resto, en particular las industrias automotrices y petroquímicas, eran empresas controladas totalmente por capital extranjero o empresas estatales.

² La exclusión de España del Plan Marshall fue satirizada de forma humorística por la famosa película de Luis García Berlanga *Bienvenido Mr Marshall* (1953), cuyas sutilezas escaparon a los censores de Franco. Una de las escenas de la película muestra un enorme coche Americano en el que viaja Mr Marshall pasando a toda velocidad por un pueblo, y por delante de la muchedumbre que le espera, dejando tan sólo a su paso polvo y esperanzas frustradas. Las potencias aliadas impusieron además un embargo comercial que se mantuvo hasta finales de los años 40.

³ Eximbank proporcionó una línea de crédito de 62.500 millones de dólares entre 1953 y 1959 que se utilizó para comprar alimentos, carbón, algodón, maquinaria y otros bienes de equipo. La ayuda económica se detuvo en 1963 y los fondos se restringieron a la ayuda militar. Hubo diferencias sustanciales entre la ayuda de EEUU a España y el Plan Marshall. Mientras que la ayuda a España se distribuyó durante 14 años, el Plan Marshall duró cuatro años. Una gran parte de la ayuda a España se concedió en forma de préstamos concesionales, mientras que la mayor parte del Plan Marshall consistió en donaciones.

⁴ Véase la p. 36 de Wright (1976).

⁵ Véanse las pp. 9-11 de Guillén (2005).

La IED entrante se disparó tras la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (ahora UE) en 1986; hubo momentos en que parecía que el país estaba a la venta (en 1991 los flujos entrantes representaron el 4,2% del PIB). La liberalización de la economía abrió oportunidades para las empresas extranjeras y la IED entrante se vio facilitada por cambios en la regulación. La industria de automoción (España es el octavo productor mundial de automóviles, industria que representa su principal exportación) ha estado totalmente en manos de multinacionales desde 1986 cuando Seat, fundada en 1950 con la ayuda de Fiat, fue vendida a Volkswagen.⁶ Las multinacionales son también fuertes en la industria del cemento (Portland y Lafarge Asland), electrodomésticos (Sony, Philips y Electrolux), piezas electrónicas (Siemens y Robert Bosch), electrónica (Philips y Honeywell), tecnología de la información (IBM y HP) y productos de consumo (Unilever y Procter & Gamble). Se estima que las empresas extranjeras controlan la mitad de las empresas productoras de alimentos, un tercio de las empresas químicas y dos tercios del sector del cemento. Varios bancos extranjeros (Barclays, Citibank y Deutsche Bank) adquirieron redes de bancos minoristas de los debilitados bancos españoles, aunque su cuota del mercado total sigue siendo pequeña, y las compañías extranjeras controlan una cuota importante del mercado de los seguros (Allianz, Axa, Aviva y Generali). Los grupos franceses Auchamp (conocido en España como Alcampo) y Carrefour encabezaron una revolución en el sector de la distribución española, al abrir hipermercados en las afueras de las ciudades y atraer a los clientes hasta entonces habituales de las tiendas de proximidad. Marks & Spencer's abrió un centro comercial emblemático en Madrid en 1990. Ocupaba una ubicación privilegiada pero, a pesar de su extraordinario éxito, cerró en 2001 como parte de una reducción de la presencia de esta empresa en toda Europa. Antes de su llegada a España, las clases medias altas del país volaban a Londres con una maleta vacía para comprar en M&S y pagaban el viaje con lo que se ahorraban. Ni siquiera la industria del vino ha permanecido inmune a las adquisiciones extranjeras: en 1994 Allied-Lyons compró Pedro Domecq, la empresa de licores líder en España, y en 2001 la rebautizada Allied Domecq se hizo con Bodegas y Bebidas, el mayor productor de vino de España. Muchos de los principales exportadores de productos de España son multinacionales, sobre todo en la industria de automoción, que representa más del 20% del total de las exportaciones de mercancías (vehículos y piezas).

En España operaban 9.255 filiales extranjeras en 2006, más que en Alemania e Italia (véase la Tabla 4). UNCTAD ha desarrollado un índice para calcular la importancia relativa de la IED en una economía, más allá del porcentaje de las inversiones en el PIB o el número de filiales extranjeras. Esto se mide por el índice de transnacionalidad de los países receptores, que se calcula como el promedio de las siguientes cuatro cifras: los flujos entrantes de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo en un período de tres años y el *stock* de IED entrante como porcentaje del PIB, el valor añadido de las filiales extranjeras como porcentaje del PIB y el número de puestos de trabajo de las filiales extranjeras como porcentaje del empleo total, todo ello del último año disponible. En su *World Investment Report* de 2007, España ocupaba el puesto número 18 de 31 países desarrollados de acuerdo a los últimos datos disponibles. Bélgica, país con una economía pequeña y en la que, por lo tanto, se nota más el impacto de la IED, encabezaba el índice.

⁶ El primer coche con el logo SEAT apareció en 1982 (el SEAT Ronda) y provocó un pleito de Fiat que alegaba que este automóvil era demasiado parecido a su modelo Ritmo. El entonces presidente de SEAT, Juan Miguel Antónanzas, mostró un Ronda a la prensa con todas las piezas distintas a las del Ritmo pintadas de un amarillo brillante para acentuar las diferencias. Con ello se zanjó la disputa. Según los rumores de la época, Fiat estaba molesta porque la remodelación del Ronda se parecía demasiado a la que Fiat tenía previsto hacer de su Ritmo, remodelación que tuvo que abandonar.

Tabla 4. Filiales extranjeras con base en algunos países de la UE (1)

	Filiales extranjeras
Francia	10.713 (2002)
Alemania	9.193 (2005)
Italia	7.181 (2005)
España	9.255 (2006)
Reino Unido	13.667 (2005)

(1) En paréntesis el último año disponible.

Fuente: *World Investment Report 2007*, UNCTAD.

Lo que atrajo a las empresas extranjeras fue el tamaño del mercado interno, su potencial de crecimiento y la posibilidad de utilizar el país como plataforma para exportar. Estos factores se consideraron de tanta importancia, o más, que los niveles salariales, en los que la distancia con la media de los por entonces 15 miembros de la UE se ha ido acortando a gran velocidad hasta que las devaluaciones de 1992 y 1993 empezaron a restablecer la competitividad. En 1993 el sueldo por hora en los sectores industriales era un 93% más alto que en 1985, comparado con una subida media en la UE del 52% durante el mismo período.

Sin embargo, la IED en España, ha experimentado una tendencia a la baja desde 2002 (aunque los volúmenes han seguido siendo significativos). Esto se debe a muchas razones, incluyendo las ventajas de localización cada vez mayores que ofrecen a los fabricantes los nuevos miembros de la UE, en particular Hungría, Polonia y la República Checa. Otros motivos son el escaso margen para nuevas inversiones en determinados sectores, el aumento de los costes laborales y otro tipo de costes en España, las insuficientes reformas en el mercado laboral y las complejidades administrativas para hacer negocios en este país (véase la Tabla 5). Con objeto de contrarrestar de forma activa esta tendencia y coordinar mejor las inversiones entre las 17 comunidades autónomas, competidoras entre sí, el Gobierno central creó en 2005 *INTERES invest in Spain*, para atraer, promocionar y mantener la inversión extranjera en España. El Gobierno está además haciendo mayores esfuerzos para reducir el desfase que España padece en I+D respecto a otros países más avanzados. A pesar de la tendencia al alza, el gasto español en I+D sigue siendo bajo. Incluso si consiguiera casi duplicar su gasto actual en I+D al 2% del PIB en 2010, en el marco del *Plan Ingenio*, lo cual es muy improbable, no supondría mucho más que la media actual de la UE-25 (véase la Tabla 6). España es el único país de la OCDE que gasta más en juegos de azar al año que en I+D. En 2005 (último año del que se dispone de cifras), los españoles gastaron 29.000 millones de euros en todo tipo de juegos de azar, incluyendo la lotería nacional o, lo que es lo mismo, 722 euros *per cápita*, según el organismo Media & Entertainment Consulting Network, con sede en Munich, mientras que el gasto en I+D (sectores público y privado) alcanzó solo un tercio de esta cifra, situándose en los 10.000 millones.

Tabla 5. IED en países europeos (en miles de millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Francia	50,5	49,1	42,5	32,6	81,0	81,1
Alemania	26,4	53,6	32,4	-9,2	35,8	42,9
Hungría	3,9	3,0	2,1	4,5	7,6	6,1
Italia	14,9	14,6	16,4	16,8	20,0	16,6
Polonia	5,7	4,1	4,9	12,5	9,5	13,9
España	28,3	39,2	25,8	24,8	25,0	20,0
Turquía	3,4	1,1	1,8	2,9	9,8	20,2
Reino Unido	52,7	24,1	16,8	56,0	193,7	139,6

Fuente: OCDE.

Tabla 6. Gasto en I+D (% del PIB)

	1995	2005
Francia	2,29	2,13
Alemania	2,19	2,51
Italia	0,97	1,10
España	0,79	1,12
Reino Unido	1,95	1,73
UE-25	1,82	1,85

Fuente: Eurostat.

Casi dos tercios del total de la IED en España se concentran en los sectores de otras industrias manufactureras, comercio, transporte y comunicaciones y productos químicos (véase la Tabla 7). Al igual que en otros países desarrollados, la IED entrante ha ido desplazándose del sector manufacturero al sector de servicios, aunque hasta el momento España ha tenido un éxito parcial a la hora de atraer la inversión extranjera al sector de la tecnología de la información y las comunicaciones. Esto se debe a varios factores, entre ellos graves deficiencias en el sistema educativo del país, el relativamente bajo nivel de gasto en I+D y la ausencia de una industria nacional fuerte en estas áreas.

Tabla 7. Stock de IED productivo en España por sectores (1)

Sector	% del total
Otras industrias manufactureras	22,6
Comercio	15,3
Transporte y comunicaciones	14,0
Productos químicos	12,8
Inmobiliario y servicios	8,7
Banca y seguros	8,1
Alimentos, bebidas y tabaco	5,2
Electricidad, gas, agua y distribución/producción	3,3
Papel y artes gráficas e impresión	2,3
Minería	1,7
Construcción	1,5
Hostelería	1,5
Textil y confección	1,0
Agricultura, ganadería, caza y pesca	0,2
Otros	1,5

(1) Datos de finales de 2005 y excluyendo entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE).

Fuente: Registro de inversiones.

Principales países inversores

Los principales inversores en España, es decir los inversores últimos en contraposición al país intermediario, son EEUU, Francia, el Reino Unido y Alemania, entre ellos suman más del 60% del *stock* de la inversión productiva total, que se situaba en 212.100 millones de dólares a finales de 2005 (véase la Tabla 8). El país inversor más importante es EEUU, aunque este país dejó de ser el principal inversor durante unos años tras la entrada de España en la UE y volvió posteriormente con varias inversiones de gran envergadura, en particular de General Electric (GE).

Tabla 8. Stock de IED productivo en España por principales países inversores últimos (1)

País	% del total
EEUU	19,9
Francia	17,5
Reino Unido	16,3
Alemania	7,8
Suiza	4,9
Holanda	4,6
México	4,2
Italia	3,9
Luxemburgo	3,5
Portugal	3,5
Otros países	18,8

(1) Cifras de finales de 2005, excluyendo entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE).

Fuente: Registro de inversión.

Los cuatro países inversores principales han invertido en sectores muy distintos. Mientras que la mayor parte de la inversión norteamericana se encuentra en el sector industrial, en especial la industria del motor, las farmacéuticas y los productos químicos, los sectores más importantes para Francia son el comercio, los transportes y las comunicaciones (véase la Tabla 9). Sin embargo, en los últimos años, la presencia de empresas estadounidenses en el sector de los servicios ha aumentado de forma continuada, en particular en tecnología de la información y servicios de

asesoría. Las empresas norteamericanas representan más de un tercio del total de la producción de turismos, alrededor del 15% de las piezas de automoción y cerca del 40% de las ventas de las empresas farmacéuticas. Algunas de estas empresas se encuentran entre las mayores de España y entre los máximos exportadores (véase la Tabla 10). Entre ellas están Opel (perteneciente a General Motors) y Ford en la industria de automoción, IBM y Hewlett Packard Compaq en tecnología de la información, General Electric (plásticos), Dow Chemical y DuPont en el sector de productos químicos, Alcoa en metalurgia y Procter & Gamble en bienes de consumo.

Tabla 9. Distribución del stock acumulado de IED productivo y principales países (% del total de cada país) (1)

Sector	EEUU	Francia	Reino Unido	Alemania
Productos Químicos	32	—	8	20
Otras industrias manufactureras	23	14	—	17
Comercio	12	32	9	24
Banca y seguros	12	—	7	—
Transporte y comunicaciones	—	21	54	—
Inmobiliarias y servicios	—	8	—	12
Otros sectores	21	25	22	27

(1) Datos de final de 2005.

Fuente: Registro de inversión.

Tabla 10. Mayores empresas norteamericanas en España por ingresos (1)

Empresa	Sector	Empleados	Ingresos (€ millones)
Opel España	Automoción	7.500	6.765
Ford España	Automoción	8.000	5.727
Dow Chemical Ibérica	Productos químicos	898	1.348
Hewlett-Packard	Tecnología de la información	2.116	1.223
Atlantic Copper	Bienes de equipo	544	1.104
Philip Morris España	Alimentos y tabaco	394	922
Pfizer	Farmacéuticas	1.518	869
Lilly	Farmacéuticas	246	653
Refrescos Envasados (Coca-Cola)	Bebidas	1.041	647
Esso Española	Petróleo	156	605
Ingram Micro	Tecnología de la información	240	574
Zardoya Otis	Bienes de equipo	3.813	552
Procter & Gamble España	Productos de consumo	363	502
Lear (MAI)	Automoción	3.522	479
Alcoa Inespal	Metalurgia	1.100	420
PBG Holding (Pepsi Cola)	Bebidas	990	361
Delphi	Automoción	1.171	181
Sara Lee (Sur de Europa)	Bienes de consume	280	130
Johnson Controls	Automoción	400	125
Lucent Technologies	Tecnología de la Información	300	122
General Electric	Plásticos, equipos médicos, finanzas	979	121

(1) Datos de 2005

Fuente: Fomento de la Producción.

La media de la inversión directa de EEUU en España se ha situado en torno al 2% del total anual de la inversión norteamericana en el extranjero desde 1999 (véase la Tabla 11). En términos de flujos anuales, España se encuentra entre los ocho primeros países de la UE en recibir IED estadounidense. En el conjunto mundial, España ocupa una posición más baja, normalmente entre los 20 primeros, y por encima de China casi todos los últimos años (a excepción de 2006). En términos de coste histórico, la inversión norteamericana en España se multiplicó por cinco entre 1994 y 2006 hasta alcanzar los 49.400 millones de dólares, mientras que en Italia, y durante el mismo período de tiempo, esta cifra tan sólo se duplicó hasta situarse en 28.900 millones de dólares (véase la Tabla 12). El crecimiento de la inversión norteamericana en España ha sido uno de los más rápidos en Europa. De estos 49.400 millones de dólares, 14.200 millones de dólares son para manufactura (7.800 millones en productos químicos), 6.300 millones en finanzas y seguros, y 19.000 millones en sociedades de cartera que no son bancos.

Tabla 11. Flujos de inversión directa norteamericanas en el extranjero, 1994-2006 (en US\$ miles de millones)

	1994	1998	2002	2006
Todos los países	73,2	131,0	134,9	216,6
Europa	34,4	86,1	79,5	127,4
Francia	2,6	4,3	4,6	4,8
Alemania	2,8	3,0	2,4	8,2
Italia	2,6	-0,9	1,2	3,1
España	1,5	1,8	3,0	2,7
Reino Unido	9,6	29,0	15,2	19,3

Nota: la inversión directa de EEUU en el extranjero se define como la propiedad o el control, directo o indirecto, por un residente estadounidense del 10% o más de los títulos que dan derecho al voto (*voting securities*) de una sociedad anónima extranjera. Estas cifras se refieren al capital total e incluyen el capital propio, la deuda entre empresas y los ingresos reinvertidos.

Fuente: US Bureau of Economic Analysis.

Tabla 12. Estado de las inversiones directas de EEUU en el extranjero en términos de costes históricos (en US\$ millones)

	1994	2006
Todos los países	612.592	2.384.004
Europa	297.133	1.250.508
Francia	27.322	65.933
Alemania	38.878	99.253
Italia	14.808	28.936
España	9.572	49.413
Reino Unido	100.817	364.084

Fuente: US Bureau of Economic Analysis.

Las empresas norteamericanas, en particular, han desempeñado un papel fundamental en la internacionalización de la economía española. Opel (General Motors) y Ford se encuentran habitualmente entre los 10 mayores exportadores del país. Las empresas norteamericanas que operan en España representan alrededor del 9% del total de las exportaciones de bienes. En I+D, el papel de las empresas norteamericanas es también mayor que el correspondiente a su peso en la economía española. Una de las contribuciones clave de las empresas norteamericanas en este país ha sido la difusión de tecnología y conocimiento empresarial a través de la estructura industrial española. Esto se puede observar si se comparan las cifras del gasto en I+D realizado por las empresas norteamericanas con el gasto medio del conjunto de las empresas en España, y los datos de empleo de personal dedicado a la investigación.

El primer coche que produjo Ford en España, el *Fiesta*, salió de la línea de montaje de Almussafes, cerca de Valencia, el 18 de octubre de 1976. Fue una inversión con vistas a largo plazo cuyo objeto era convertir a España en una plataforma para la exportación, ya que finalizó en 1973 en el último tramo del régimen franquista cuando el clima político era incierto. El Gobierno tuvo que aprobar un decreto para dejar invertir a Ford, dado que por entonces cualquier inversión extranjera en la industria de automoción necesitaba la aprobación del Gobierno. Las exportaciones de coches de Ford aumentaron de 4.526 unidades en 1976 (26% del total de la producción) a 359.408 en 2006 (85%). Durante este período se produjeron algo más de 9 millones de vehículos y el nivel medio anual de exportaciones fue del 76%.

En los años 90, Ford decidió fabricar su nuevo modelo *KA* en esta fábrica valenciana en lugar de en sus instalaciones de Colonia, en Alemania, o de Dagenham, en el Reino Unido. Albert Caspers, presidente de Ford Europa, dijo en aquel momento que la elección de la fábrica de España se debía a que ésta tenía “uno de los mayores niveles de productividad del mundo y unos estándares de calidad equiparables a los de otras fábricas de Europa”. En 2003, España comenzó a montar el *Mazda2*, el primer coche producido en Europa por la filial japonesa Mazda, de la cual Ford posee el 33% del capital. Almussafes se convirtió así en la segunda fábrica en 2005, después de la planta de Saarluis de Ford en Alemania, en fabricar el nuevo *Focus*. Gracias a su eficiencia y flexibilidad –la única planta de Ford capaz de producir cuatro modelos diferentes al mismo tiempo–, Almussafes se salvó de la serie de recortes de puestos de trabajo en Europa en 2003. En agosto de 2007, Ford acordó con los trabajadores producir tres nuevos modelos en la fábrica, con un objetivo de

producción anual de 350.000 coches. Ford, cuyas pérdidas en 2006 ascendieron a 12.700 millones de euros –las mayores pérdidas de su historia–, tiene previsto invertir 425 millones de euros en esta instalación, garantizando con ello el montaje de vehículos hasta 2013. Alcanzar este acuerdo llevó dos años, por lo que el secretario del sindicato UGT en Almussafes, Gonzalo Pino, lo comparó con el “embarazo de un elefante”. A cambio de que se garantizara la supervivencia de la fábrica, los empleados aceptaron moderar sus subidas salariales, no presionar para conseguir la reducción de su jornada de trabajo y repartir sus vacaciones además de ajustarlas mejor a las necesidades de la planta. La “espada” que pendía sobre la cabeza de los trabajadores era la posibilidad de que Ford alcanzase un acuerdo con el Gobierno rumano.

Otra victoria de la industria española del automóvil en 2006 fue la decisión de Adam Opel, filial de General Motors, de construir la siguiente generación de su furgoneta *Meriva* en España y no en Polonia, que era su otra opción. La decisión fue especialmente importante porque algunos fabricantes de piezas de automóvil han abandonado España y se han trasladado a países con costes laborales más bajos, sobre todo la República Checa. Delphi, fabricante de piezas de automóvil estadounidense, cerró su fábrica de Puerto Real, Cádiz, en 2007, después de declararse en quiebra en noviembre de 2005.

En el sector de los productos químicos, la planta de Dow Chemical de Tarragona, en Cataluña, es el centro de producción de esta empresa en Europa, y por ello un eslabón importante en su cadena de suministro mundial. Una nueva fábrica, con un coste de 200 millones de euros, y en la que se producen plásticos especiales de polietileno, se puso en funcionamiento en 2006. Las exportaciones de productos químicos por empresas norteamericanas se han prácticamente duplicado desde 1999. Ninguna otra exportación de empresas estadounidenses en España ha crecido tanto. Dupont cuenta con varias fábricas en Asturias, lo que convierte a la región en uno de los centros de producción más importantes del mundo. Las empresas norteamericanas son también fuertes en el sector farmacéutico. Ocho empresas, entre ellas Pfizer, tienen una cuota de mercado cercana al 30%.

En *software*, *hardware* y servicios, muchos de los grandes nombres se encuentran en España, incluyendo a IBM (que llegó al país en 1926 y dejó de fabricar en España en 1995), Hewlett Packard y Microsoft. En 2005, IBM reestructuró sus operaciones europeas y sustituyó París por dos nuevos centros coordinadores, uno en Madrid y el otro en Zurich. Madrid es responsable de los negocios en Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Grecia, Israel, Turquía y Portugal.

En la industria de la alimentación y las bebidas, en España se han establecido las omnipresentes cadenas de comida rápida de McDonald's, pero también productores, como son Kellogg's, Kraft, RJR Nabisco y Unilever Best Foods. La unidad de negocios para el sur de Europa de PepsiCo, que cubre 11 países, se encuentra en Barcelona, mientras que la fábrica Coors Brewing de Zaragoza, que esta empresa compró a Heineken en 1994, es su sede central para el mercado europeo. Esta fue la primera adquisición de Coors fuera de los EEUU. Por su parte, Wrigley, el mayor fabricante de chicles del mundo, adquirió varias empresas de confitería que pertenecían a Joyco, una filial del conglomerado de la alimentación español Agrolimen.

Las empresas norteamericanas en España estaban en general satisfechas con los resultados de sus negocios, sobre todo en los sectores de la alimentación, bebidas y tabaco, otros servicios, finanzas y seguros, negocios y asesoría y la sociedad de la información. En cambio, lo estaba menos en la industria de automoción y hasta cierto punto con el sector de los productos químicos, el sector farmacéutico y otras industrias manufactureras, según el barómetro de 2007 de las empresas norteamericanas en España, un informe anual que realizan conjuntamente la Cámara de Comercio Americana y la escuela de negocios ESADE. El sector con la mayor concentración de empresas más o menos pesimistas sobre el futuro de sus planes de inversiones es la industria de automoción (33%). Sólo dos sectores presentaron aumentos significativos en su capacidad de producción (más del 50%): el farmacéutico y otros servicios.

Entre los países europeos, Francia, Alemania y el Reino Unido están bien representados en España. Según *INTERES Invest in Spain*, en 2006, había 2.185 empresas francesas en España, 1.483 alemanas y 1.360 británicas. Entre las empresas británicas más importantes figuran Altadis (el resultado de la fusión entre la española Tabacalera y la francesa Seita), el gran grupo tabacalero que Imperial Tobacco tiene previsto comprar este año, Vodafone, Asturiana de Zinc, Dinosol (supermercados), Abbott Laboratories y Schweppes. Entre las mayores empresas francesas figuran France Telecom, Peugeot y Renault, Cepsa (productos petrolíferos), Saint-Gobain (cristalería), Sabeco (supermercados), Alcampo (hipermercados) y L'Oreal (cósméticos y perfumes). Las empresas alemanas incluyen Seat (coches), Siemens, Robert Bosch (piezas eléctricas) y Makro (tiendas al por mayor).

La importancia de las multinacionales en las exportaciones

Muchos de los principales exportadores de España son multinacionales, especialmente en la industria de automoción, donde todos los fabricantes de vehículos son extranjeros. El sector de las piezas de automóviles, en cambio, es en su mayor parte español. En 2006, las exportaciones de coches y motores representaron el 12% del total de las exportaciones y ascendieron a 169.800 millones de euros, en tanto que las piezas sumaron el 6,8%. Otros sectores con fuerte presencia de las multinacionales son la alimentación (13,6% del total de las exportaciones) y los productos químicos (12,7%). Las empresas extranjeras también están presentes en los electrodomésticos y la electrónica de consumo. En general, se estima que las empresas extranjeras en España son responsables del 40% del total de las exportaciones. En realidad se desconocen las cifras de cada sector, a excepción de las de la industria de automoción, ya que hay escasez de información sobre este asunto.

Sectores de oportunidad

Los principales sectores de oportunidad, en contraposición a los sectores sólidamente establecidos, son los nuevos sectores emergentes, en particular las energías renovables, ciencias de la vida y biotecnología, tecnología de la información y la comunicación, y tratamiento de agua y desalinización.

Después de EEUU, España ha sido el segundo país más atractivo del mundo en energías renovables en 2007 –junto con la India y el Reino Unido–, según los índices de atractivo de las energías renovables de Ernst & Young (véase la Tabla 13). Varias empresas españolas tienen un gran peso en la escena mundial de las energías renovables, en especial en energía eólica y energía solar. El Gobierno está estimulando al sector con subvenciones y su objetivo es generar, para 2010, el 30% de la electricidad de energías renovables.

Tabla 13. Índice de todas las energías renovables, cinco principales países

	Todas las renovables	Índice eólico	Viento marítimo	Viento terral	Solar	Biomasa/ Otras	Infraestruct. (2)
1. EEUU (1)	72	73	80	58	75	64	76
2. India	64	65	75	43	61	55	65
2. España	64	64	71	48	72	58	76
2. Reino Unido	64	65	63	69	50	58	69
5. Alemania	63	63	62	64	73	61	60

(1) Esto indica estados norteamericanos con estándares de cartera renovable y regímenes favorables a las energías renovables.

(2) Combina con cada conjunto de factores tecnológicos para generar los índices de tecnología individuales.

Fuente: Ernst & Young, Agosto 2007.

La biotecnología comienza también a despegar en España, el cuarto país de la UE en producción de estudios de investigación de biotecnología, pero todavía a la cola en cuanto a patentes.⁷ Empresas

⁷ Véase Graber (2007).

farmacéuticas extranjeras, entre ellas Merck, Lilly, Abbott y Baxter han establecido laboratorios en España. La empresa francesa Sanofi-Aventis está invirtiendo casi 8 millones de euros en un nuevo centro de investigación en las afueras de Madrid. El crecimiento en tecnologías de la información y la comunicación está también por encima de la media europea. España cuenta con un grupo de empresas con altos conocimientos en tecnologías avanzadas, entre ellas Telefónica, Indra, Panda Security e Hispasat. Además, varias multinacionales de tecnología de la información y la comunicación operan en España (BT, Lucent, Motorola y Vodafone).

La planta desalinizadora de agua marina de Carboneras, en la costa mediterránea, es la mayor de Europa. La producción de agua desalinizada en España se duplicó de 2000 a 2004, y el Gobierno prevé que vuelva a duplicarse en 2009. Este país, que sufre un grave problema de escasez de agua, es el cuarto mayor consumidor de tecnología desalinizadora del mundo, por detrás de Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y Kuwait. Sus más de 700 plantas producen alrededor de 1,6 millones de metros cúbicos de agua al día (suficientes para unos 8 millones de habitantes).

España como *hub* de negocios para Latinoamérica y Europa

Las afinidades culturales, históricas y lingüísticas con Latinoamérica y la importancia creciente de Madrid como punto de encuentro entre Europa y la región latinoamericana, donde hay en la actualidad una presencia corporativa importante, hacen de España un centro del flujo de negocios natural con esta región del mundo. Madrid concentra cerca del 35% del total del tráfico aéreo entre Europa y Latinoamérica y hay 29 vuelos directos diarios desde Madrid a ciudades hispanoamericanas. Otros factores atractivos son que el Banco Santander y el BBVA, los dos bancos españoles más importantes, poseen las mayores franquicias en Latinoamérica –muy por delante de Citibank y HSBC– y también figuran entre los mayores actores del sector en Europa. Asimismo, la Bolsa madrileña es la única que dispone de un mercado en euros para acciones latinoamericanas (Latibex). Las seis mayores empresas que cotizan en el IBEX-35 de la Bolsa de Madrid (un 60% de capitalización) generan una parte significativa de sus negocios en Latinoamérica.

Pero los resultados hasta ahora son modestos. El número de empresas europeas y latinoamericanas que utilizan a España como *hub* para sus negocios es pequeño. Ejemplos notables son British Telecom y la francesa Alstom, que trasladaron sus respectivos centros latinoamericanos de Nueva York y París a Madrid, o la empresa petrolera mexicana Pemex que transfirió su centro europeo de Londres a Madrid. La capital de España es también la base europea de la Corporación Andina de Fomento, una institución financiera multilateral, pero no lo es para el Banco Interamericano de Desarrollo, que permanece en París por razones históricas.

A juicio de tres distinguidos economistas, lo que necesita España para incrementar sus posibilidades de ser un centro importante de negocios es atraer instituciones privadas del tipo de los *think tanks* americanos, como el Institute for International Economics, que realiza análisis sobre Latinoamérica.⁸ “Es sorprendente que el esfuerzo (respecto a Latinoamérica) realizado por las empresas españolas no haya estado acompañado por una respuesta igualmente potente en el mundo del conocimiento”.⁹

Perspectivas

Según la Economist Intelligence Unit (EIU), España recibirá más IED entrante entre 2007 y 2011 – un promedio anual de 44.900 millones de dólares– que en los cinco años anteriores (26.900 millones de dólares anuales) a pesar de la subida de los salarios y de los costes no salariales,

⁸ Véase Guillén, Ontiveros & Santiso (2006).

⁹ *Ibid.*

normativas del mercado laboral menos flexibles que las de otros países de la UE y el creciente atractivo de localizaciones alternativas.¹⁰ Esta cantidad sorprendentemente elevada será la novena mayor del mundo (véase la Tabla 14). La EIU asegura que España “no es una localización obvia para las inversiones *greenfield* excepto en unos pocos sectores nicho”, pero se trata de un mercado importante y muchas empresas españolas son rentables, lo que les convierte en objetivos potencialmente atractivos para adquisiciones”.

Tabla 14. Flujos entrantes de IED (promedio 2007-2011), diez principales países receptores

País	US\$ miles de millones	% del total mundial
1. EEUU	250,9	16,75
2. Reino Unido	112,9	7,54
3. China	86,8	5,79
4. Francia	78,2	5,22
5. Bélgica	71,6	4,78
6. Alemania	66,0	4,41
7. Canadá	63,2	4,22
8. Hong Kong	48,0	3,20
9. España	44,9	2,99
10. Italia	41,6	2,77

Fuente: Economist Intelligence Unit.

Un asunto clave será si el Gobierno impide tales absorciones en lo que considera sectores estratégicos, tal y como hiciera el Gobierno socialista en 2006 y comienzos de 2007 cuando obstruyó el intento de la empresa alemana de la energía, E.On, de comprar Endesa. La dura batalla por Endesa duró dos años y terminó en octubre de 2007 cuando la italiana Enel (30% propiedad del Estado italiano) logró el control del 67% de Endesa mientras la empresa de infraestructuras española Acciona adquiría el 25%.

Otra cuestión fundamental es en qué medida las empresas manufactureras saldrán de España y trasladarán sus fábricas a países con costes más bajos. Por ahora, se trata de un goteo y no de una estampida. La última deslocalización de actividad industrial se produjo cuando la multinacional británica SSL Healthcare Manufacturing anunció, en septiembre de 2007, que cerrará su fábrica de preservativos Durex en Rubí, Cataluña, en 2008 para trasladar su producción a la India y Tailandia donde los costes son mucho más bajos. La planta de Rubí da empleo a 230 personas. Los costes laborales del sector manufacturero en España en 2005 (según los últimos datos comparativos disponibles) eran equiparables a los de Italia (véase la Tabla 15).

Tabla 15. Costes laborales internacionales

País	€/hora
Alemania Occidental	27,87 (27,60)
Finlandia	25,98 (24,88)
Francia	21,38 (20,74)
Reino Unido	20,47 (19,89)
Irlanda	19,47 (18,11)
EEUU	19,27 (18,76)
Italia	17,71 (18,79)
España	17,25 (16,59)
Portugal	7,37 (7,21)
Hungría	4,88 (4,53)
Polonia	3,80 (3,29)

Nota: coste por hora en 2005 en el sector manufacturero, incluyendo salarios y otros gastos, como la contribución a la seguridad social por parte del empleador. Cifras de 2004 entre paréntesis.

Fuente: German Economics Institute (IWD), Colonia.

En la edición de este año del *European Cities Monitor*, un sondeo anual realizado por los asesores inmobiliarios Cushman & Wakefield Healey & Baker, Barcelona se colocó entre las cinco primera ciudades, desplazando a Ámsterdam, mientras Madrid se situó en el grupo de las siete ciudades líderes. Ambas ciudades españolas recibieron elogios por las “mejoras estratégicas llevadas a cabo

¹⁰ Véase Economist Intelligence Unit (2007). Preparado con el Programa Columbia sobre inversión internacional.

en los últimos 10 años –desde modernizar sus infraestructuras de transporte hasta la formación de su población activa local–. Barcelona también es percibida como la ciudad europea que está realizando un mayor esfuerzo para mejorarse como sitio para hacer negocios, seguida por Praga y Madrid.

En otro sondeo, llevado a cabo por Ernst & Young Lawyers, España era citada como uno de los países con menos carga impositiva para ejecutivos extranjeros. España cuenta con un régimen especial desde 2004 que favorece a los ejecutivos extranjeros que trabajan en el país y tienen en él su domicilio fiscal siempre que cumplan ciertos requisitos, como no haber sido residente fiscal en España en 10 años antes de su entrada, que su lugar de trabajo sea España y que beneficie a una empresa española. Quienes reúnen los requisitos pagan un 24% sobre su renta generada en España, bastante menos que lo que pagan otros contribuyentes por sus ingresos (franja impositiva máxima del 43%). Este régimen puede adoptarse durante un máximo de seis años.

Aunque España sigue estando bien situada internacionalmente como entorno favorable para hacer de negocios, la realidad es que está perdiendo posiciones debido a la ausencia de reformas, un cierto cansancio entre los políticos y un exceso de complacencia respecto a logros del pasado. La EIU clasificó el entorno general para los negocios de España en el puesto número 22 de 82 países para los años 2007-2011, la misma posición que en 2002-2006 (véase la Tabla 16). Sin embargo, hay dos cambios significativos en la posición que ocupa España en los segmentos que comprenden esta clasificación general: el entorno macroeconómico del país cayó del puesto 39 al 54, pero en oportunidades de mercado subió de la posición decimoséptima a la undécima. Tras una extraordinaria década de crecimiento, la economía perderá ritmo en los próximos cinco años.

Tabla 16. Clasificaciones de entorno para los negocios

	Puntuación (sobre 10)		Clasificación (de 82)	
	2002-06	2007-11	2002-06	2007-11
Puntuaciones y clasific. generales	7,4	7,82	22	22
Entorno político	7,8	7,8	19	21
Entorno macroeconómico	7,5	7,2	39	54
Oportunidades de mercado	7,1	7,7	17	11
Política hacia la empresa privada y competitividad	7,5	7,8	21	24
Política hacia la inversión extranjera	8,2	8,2	17	20
Controles sobre el comercio exterior y cambio de divisas	8,7	9,1	15	14
Impuestos	5,6	6,3	42	42
Financiación	7,8	8,9	20	18
Mercado laboral	6,5	7,2	38	28
Infraestructuras	7,5	8,2	24	22

Fuente: Economist Intelligence Unit.

Las perspectivas aparentemente brillantes de España en cuanto a la IED entrante y su entorno para los negocios, ambos según los informe de la EIU, difieren considerablemente de la baja clasificación que tiene en el índice de Facilidad para hacer Negocios, un informe anual publicado por el Banco Mundial. España ocupaba el puesto 38 entre 178 países en 2007 (el 39 en 2006) y figuraba muy abajo (puesto número 118) en la clasificación respecto a las trabas para comenzar un negocio (ver Tablas 17 y 18). En España, se necesitan 47 días para que las autoridades reconozcan tu capacidad para establecer y registrar un negocio legal, comparado con los siete que se requieren en Francia, los 18 en Alemania y los 13 en el Reino Unido. Sin embargo, este plazo es mínimo comparado con los 152 días que se necesitan en Brasil.

Tabla 17. Índice General de Facilidades para hacer Negocios, clasificaciones de algunos países (1)

1. Singapur	8. Irlanda	33. Chile	83. China
2. Nueva Zelanda	12. Japón	38. España	106. Rusia
3. EEUU	20. Alemania	44. México	122. Brasil
6. Reino Unido	31. Francia	53. Italia	178. Rep. Dem. Congo

(1) De 178 países.

Fuente: Doing Business 2008, Banco Mundial.

Tabla 18. Índice de Facilidad para hacer Negocios: España

Facilidad de...	Clasificación en 2007 (1)	Clasificación en 2006 (2)	Cambios en la clasificación
Hacer negocios (en general)	38	39	-1
Empezar un negocio	118	108	-10
Tramitar licencias	46	48	+2
Emplear trabajadores	154	152	-2
Registrar propiedad	42	41	-1
Conseguir crédito	13	12	-1
Protección de inversores	83	81	-2
Pagar impuestos	93	91	-2
Comercio transfronterizo	47	43	-4
Hacer respetar contratos	55	59	+4
Poner fin a un negocio	17	15	-2

(1) Entre 178 países.

(2) Entre 175 países.

Fuente: Doing Business 2008, Banco Mundial.

El nivel de protección del empleo en España es de los más altos en la OCDE. Por ejemplo, en este país, la media de semanas de salario a pagar en un despido de un empleado con contrato fijo es de 56, más que en Francia (32), Italia (2) y el Reino Unido (22), pero menos que en Alemania (69, véase la Tabla 19).

Tabla 19. Empleo de trabajadores

Indicador (1)	España	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido
Índice de dificultad de contratación	78	67	33	33	11
Índice de rigidez en la jornada laboral	60	60	60	40	0
Índice de dificultad para el despido	30	40	40	40	10
Índice de rigidez del empleo	56	56	44	38	7
Costes laborales no salariales (% del sueldo)	33	47	19	37	11
Costes de despido (semanas de sueldo)	56	32	69	2	22

(1) Cada índice asigna un valor de entre 0 y 100, siendo los valores más altos los correspondientes a las regulaciones más rígidas.

El índice de rigidez del empleo consiste en una media de los tres índices.

Fuente: Doing Business 2008, Banco Mundial.

INTERES, la agencia gubernamental que intenta atraer la inversión extranjera, cuestiona las clasificaciones del Banco Mundial. Señala que la clasificación general de Doing Business se basa en 38 indicadores comparados con los 323 utilizados por la escuela de negocios suiza IMD en su igualmente conocido anuario *World Competitiveness Yearbook* (que situó a España en el puesto 30 de 55 países en 2007). Según la clasificación de Doing Business, es más fácil hacer negocios en Georgia que en Alemania, Francia, Holanda y España, algo que resulta difícil de creer. La clasificación no tiene en cuenta variables tan importantes para los inversores como el tamaño del mercado interno, la proximidad a otros mercados, o la estabilidad macroeconómica. No obstante, sí que revela puntos débiles de España que necesitan ser mejorados.

William Chislett

Autor de tres libros para el Real Instituto Elcano, ex corresponsal de The Times en Madrid (1975-1978) y del Financial Times en México (1978-1984)

Bibliografía

- Chislett, William (2002), *The Internationalisation of the Spanish Economy*, Real Instituto Elcano, Madrid, (www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/wchislett.pdf).
- Chislett, William (2005), *Spain and the United States: The Quest for Mutual Rediscovery*, Real Instituto Elcano, Madrid, (www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/ChislettEsp-EEUU-ingles.pdf).
- Economist Intelligence Unit (2007), *World Investment Prospects to 2011*, Londres, EIU.
- Cynthia Graber (2007), 'Spain's Biotech Revolution', *Technology Review*, 4 de mayo, (www.technologyreview.com/microsites/spain/biotech/docs/Spain_biotech.pdf).
- Guillén, Mauro (2005), *The Rise of Spanish Multinationals*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Guillén, Mauro, Emilio Ontiveros & Javier Santiso, 'España: un "hub" latinoamericano incompleto', *El País*, 14/XI/2006.
- INTERES (2007), *La Inversión Extranjera Directa en España. Informe 2007*. Madrid.
- UNCTAD, *World Investment Report 2007* y otros años.
- Wright, Alison (1976), *The Spanish Economy 1959-1976*, Macmillan, Londres.